



### ¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

A personas y profesionales que necesitan contar con una estrategia digital para guiar sus pasos dentro del canal online.

### REQUISITOS

Ser mayor de edad y tener conocimientos básicos en internet.

## Estrategia Digital

¿Cuánto debe invertir una empresa para estar presente en Internet? ¿Qué retorno de la inversión es el idóneo? ¿Cómo se miden los resultados? ¿Cuáles deben ser los indicadores? ¿Qué redes sociales debemos utilizar y por qué? ¿Cómo vamos a aumentar el tráfico a nuestra web? Hoy todas las empresas y profesionales necesitan contar con una **estrategia digital** para guiar sus pasos dentro del canal online. Una estrategia digital debe determinar y coordinar todas las acciones de **SEO, SEM, Community Management y Analítica Web** que una compañía debe implementar dentro de su **plan de marketing online**. Este curso te aporta la visión introductoria necesaria para que conozcas todas las áreas que conforman el marketing online y puedas luego profundizar en cada una de ellas: SEO, SEM, Community Management y Analítica Web.

En este curso de estrategia digital aprenderás principalmente, de forma práctica, a identificar y usar las **métricas de negocio** necesarias para tu proyecto o empresa. Aprenderás a **cuantificar y hacer estimaciones de inversión** necesarias en un plan de marketing online para distribuir el mismo entre distintos canales de adquisición (SEO, SEM, Display, Redes de Afiliación, Redes Sociales, etc..)

Aprenderás la metodología de **Inbound Marketing**, técnicas y canales para la captación de leads. Diseñar **embudos de conversión** y herramientas de contenidos para **automatizar** todo el proceso.



## El Paradigma Digital

- El nuevo Marketing & el nuevo Consumidor Digital. Diferencias entre el marketing tradicional con el marketing digital actual. Las 4Ps del marketing.

## Modelos de Negocio Online

- Tipos & Modelos  
Identifica los modelos de negocio más comunes en Internet. Conocerás las fuentes de ingresos, las métricas de negocio utilizadas y a contruir el tuyo.  
- CPC, CPM, CPL, CPA  
Métricas de campaña. Cómo hacer estimaciones de la rentabilidad de un negocio o la rentabilidad de las campañas.  
- Redes Publicitarias  
Google Adwords, Facebook, Redes de Afiliación, Redes Premium. Diferencias y usos potenciales según objetivo de negocio.

## Estrategias de Marketing Digital

- Ejemplos de Estrategias Digitales de negocio actuales. Define un negocio y su estrategia digital buscando la rentabilidad.

## Organizaciones Digitales & Plan Marketing Online

- Marketing de Adquisición y Retención  
Qué es y su figura dentro de la empresa.  
- Plan de Marketing Online  
Las Fases de un Plan de Marketing. Objetivos y Estrategia. Crea una Plan de Marketing Online para tu negocio y analiza el ROI. Analítica Web y KPIs de Negocio.

## Introducción al Inbound Marketing

- ¿Qué es el inbound?  
Outbound e inbound. Diferencias con el marketing de atracción. La metodología. Los elementos.  
- El buyer persona  
De la audiencia a la hipersegmentación: el concepto de buyer persona. Construye tu buyer persona.  
Metodología.  
- Captación de leads  
Técnicas y canales para la captación de leads. Tipos de lead magnets y su uso. Lead scoring & lead nurturing.  
Embudos y journey  
Diseño de embudos de conversión.  
Metodología TOFU, MOFU, BOFU.  
- Herramientas  
Herramientas para contenidos. El papel del CRM en el inbound marketing. Marketing automation. Introducción a Active Campaign.

